

2025 年 3 月期 第 1 四半期決算に関する F A Q

※ ここでは、当決算について想定される質問と回答を参考として掲載しています。ご不明点等ございましたら、I R 室（03-3349-2526）までお問い合わせください。

Q 1. 主な事業の足元の状況は。

当社鉄道事業	改札通過人員【7 月 1 日～21 日】 定期 前年度並み、定期外 前年度並みで推移 ※ 前年度同环比
小田急百貨店	売上高【7 月 1 日～21 日】 新宿店 前年度並み、町田店 前年度並み、ふじさわ 106%程度で推移 ※ 前年度同环比
シティホテル	稼働率【7 月 1 日～21 日】 ホテルセンチュリーサザンタワー 89.2%
箱根エリア	箱根湯本駅改札通過人員【7 月 21 日～27 日】 平日 91%程度、土休日 66%程度で推移 ※ 前年度同週比
	箱根リゾートホテルの稼働率【7 月 1 日～21 日】 60%程度で推移 ※ 箱根リゾートホテル：山のホテル、箱根ハイランドホテル、はつはな

Q 2. 小田急電鉄 鉄道事業における通勤定期から定期外への遷移はどの程度か。

- ・ 平日朝方の改札通過人員で比較すると、通勤定期利用者はコロナ前に比べ 18%程度減少しており、コロナ前の通勤定期利用者の 10%程度が定期外へ遷移していると考えている。

Q 3. 各ホテルの 8 月以降の予約状況は。

- ・ 8 月以降の稼働率は、シティホテルで 90%程度、箱根リゾートホテル※で 75%程度と想定している。
- ・ 客室単価は、インバウンド利用比率の高いホテルを中心に、2024 年度第 1 四半期と同程度の高水準で推移することが見込まれる。

※ 箱根リゾートホテル：山のホテル、箱根ハイランドホテル、はつはな

Q4. 箱根エリアにおける観光需要（特にインバウンド）の状況は。

- ・ 2024 年度第 1 四半期の箱根フリーパスの販売枚数は、2018 年度比▲4.4%となったものの、前期比+12.5%と、観光需要は増加傾向にある。
- ・ 特に、外国人向け販売枚数は 2018 年度比+21.2%と、コロナ前を上回っている。

箱根フリーパス (単位：千枚)	販売枚数	
		うち外国人 割合
2018 年度第 1 四半期	230	73 31.9%
2023 年度第 1 四半期	196	70 35.9%
2024 年度第 1 四半期	220	89 40.4%

※ **太字**：過去最高

Q5. 百貨店業の状況は。

- ・ グループ通算制度の適用に伴い、決算期を変更し 2024 年度第 1 四半期は 4 カ月間（2024 年 3 月～6 月）を連結したことに加え、化粧品の販売が好調だったことやインバウンド需要（免税）が寄与したことなどにより、増収となった。

営業収益 (単位：百万円)	2024 年度 第 1 四半期	対前期
新宿店	4,490	+100.2%
店頭	4,356	+101.4%
町田店	2,937	+40.6%
ふじさわ	632	+42.4%
その他	577	+26.4%
合計	8,637	+65.1%

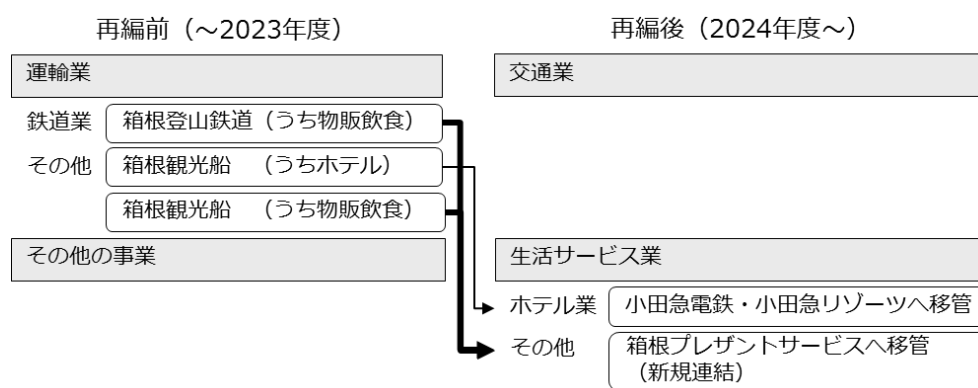
※ 前期：2023 年 3 月～5 月

- ・ なお、決算期変更の影響を考慮し 4 カ月間（3 月～6 月）で比較した取扱高は、前期比+5.7%となった。

Q6. 箱根グループ各社の再編はどのようなものか。業績に与える影響は。

- ・ 箱根エリアにおいて登山電車やロープウェイ・観光船等の交通業や観光施設等を運営する小田急箱根グループは、2024年4月1日付で組織再編（合併・事業分割）を実施した。
- ・ これに伴い、箱根プレゼントサービスを新規連結したほか、一部事業のセグメントを移管している。
- ・ 本再編を契機に、効率的かつコンパクトな経営体制の構築を目指して組織・コストの最適化を進めるほか、創出された人的・財務的余力を箱根エリアの魅力向上施策等への確に投下していくことで、グループ業績の持続的な成長・拡大を図っていく。

（参考1）再編に伴う事業移管



（参考2）2024/1/24 小田急箱根ニュースリリース

小田急箱根グループの組織再編に関するお知らせ

https://www.odakyu-hakone.jp/common/pdf/20240124_info.pdf

注意事項

本資料に記載されている、計画、見通し、戦略のうち、歴史的事実でないものは、将来の見通しであり、これらは公表時点で入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいています。

したがって、実際の業績は経済情勢等の変化によって業績見通しとは異なる可能性があります。

以 上